TABLE DES MATIERES

Au lecteur (mode d'emploi)		**2**
Préface		**3**
Abréviations		**6**
Remerciements		**19**
1.	**REDACTION ET NEGOCIATION DU CONTRAT**	**21**
1.1	**Rédaction du contrat**	**26**
1.1.1	Risques liés aux accords oraux ou de forme incertaine	26
1.1.2	Un contrat peut être formé de divers documents	29
1.1.3	Les modèles de contrats standards	31
1.1.4	L'avantage de rédiger ses propres contrats	31
1.1.5	Quelles sont les conditions de l'autre partie?	34
1.1.6	Conflit de clauses (battle of forms)	35
1.1.7	Les conventions internationales	36
1.1.8	Obligation de clarté et d'absence d'ambigüité	36
1.1.9	Le contrat, outil de coopération entre les parties	38
1.1.10	Assistance juridique professionnelle	39
1.1.11	Des litiges très coûteux	42
1.2	**Négociations**	**44**
1.2.1	Présentation du projet de contrat	44
1.2.2	Durée des négociations	46
1.2.3	Choix du lieu des négociations	47
1.2.4	Recours à un interprète - Echange de documents	48
1.2.5	Obligation de négocier de bonne foi	51
1.2.6	Préparation des négociations	51
1.3	**Pour une optimalisation contractuelle**	**60**
2.	**LES CONTRATS**	**63**
2.1	**Introduction**	**65**
2.1.1	Utilisation de différents types de contrats et de contrats parallèles entre les mêmes parties	65
2.1.2	Contrat-cadre	67
2.1.3	Avant-contrat	70
2.1.4	Accords verticaux ou horizontaux	71
2.1.5	Les contrats de licence sont couverts par un règlement spécifique	72

2.2 Contrat de vente, contrat d'achat **73**
2.2.1 Description 73
2.2.2 Législation nationale et internationale 74
2.2.3 Accords d'achat exclusif ou de fourniture exclusive 74

2.3 Contrat de concession **75**
2.3.1 Description 75
2.3.2 Différence entre un concessionnaire et un agent 75
2.3.3 Choix entre un concessionnaire et un agent 76
2.3.4 Conditions de concession et conditions de vente 77
2.3.5 Contrat de concession exclusive 78
2.3.6 Utilisation de sous-distributeurs ou d'agents/sous-agents 78
2.3.7 Droits de licence/joint venture 79
2.3.8 Indemnité en cas de cessation du contrat 79
2.3.9 Contrat de distribution sélective 79
2.3.10 Contrat de concession - Loi applicable et juridiction 80

2.4 Contrat de consignation **81**
2.4.1 Description 81
2.4.2 Contrat de distribution et contrat de consignation 81

2.5 Contrat d'achat exclusif **81**
2.5.1 Description 81
2.5.2 Contrat de fourniture exclusive 82
2.5.3 Contrat de distribution sélective 82
2.5.4 Contrat d'achat exclusif et véhicules automobiles 82

2.6 **Contrat d'agence** **83**
2.6.1 Description 83
2.6.2 Agent, commissionnaire, représentant de commerce 84
2.6.3 Protection 84
2.6.4 L'agent peut tirer avantage d'un choix judicieux de législation 85
2.6.5 Clause de ducroire 85
2.6.6 Clause de non-concurrence après le contrat 85
2.6.7 Exclusivité 86

2.7 Contrat de franchise **87**
2.7.1 Description 87
2.7.2 Franchisage et droit de la concurrence 88
2.7.3 Législation particulière sur le franchisage 88
2.7.4 Nouveau type de franchisage 88

2.8 Contrat de licence **90**
2.8.1 Description 90
2.8.2 Rémunération 91
2.8.3 Avantages 91
2.8.4 Inconvénients 92
2.8.5 Exclusivité 92
2.8.6 Licence obligatoire 92
2.8.7 Passage d'un contrat de concession à un contrat de licence 92
2.8.8 Protection contre les pratiques déloyales 93
2.8.9 Terminologie dans le contrat 93

2.9 Contrat de travail à façon **95**
2.9.1 Description 95
2.9.2 Spécifications techniques 96
2.9.3 Problème en cas d'invention 96
2.9.4 Risque d'imitation 97

2.10 Contrat OEM **98**
2.10.1 Description 98
2.10.2 Les règles de la concurrence peuvent s'appliquer 99
2.10.3 Problème en cas d'invention 99
2.10.4 Protection des consommateurs 99

2.11 Contrat de sous-traitance **100**
2.11.1 Description 100
2.11.2 Spécifications techniques 100
2.11.3 Sous-traitance et droit de la concurrence 100
2.11.4 Différences entre les contrats de sous-traitance, d'OEM et de travail à façon 101
2.11.5 Problème en cas d'inventions dans ces trois types de contrat 101
2.11.6 Protection contre les pratiques déloyales 102

2.12 Contrat de recherche et développement (R&D) **103**
2.12.1 Description 103
2.12.2 R&D et droit de la concurrence 103
2.12.3 R&D, droits de propriété intellectuelle et droit d'exploitation 104

2.13 Contrat de coopération **105**

2.14 Contrat de coopération spécifique **106**

2.15 Contrat de spécialisation **108**
2.15.1 Description 108
2.15.2 Spécialisation et droit de la concurrence 108
2.15.3 Contenu 109

2.16 Contrat de joint venture **110**
2.16.1 Description 110
2.16.2 Problèmes 111
2.16.3 Règles de concurrence strictes 113

2.17 Contrat de consortium **115**
2.17.1 Description 115
2.17.2 Nécessité de certaines clauses 115
2.17.3 Avantage d'appliquer plusieurs types de règlements des différends 115

2.18 Contrat de formation **116**
2.18.1 Description 116
2.18.2 Avantages réciproques 116
2.18.3 Clauses essentielles 116

2.19 Contrat de conseil **118**

2.20 Contrat de gestion **118**

2.21 Contrat d'entretien **119**
2.21.1 Description 119
2.21.2 Différentes garanties 119

2.22 Contrat de financement **120**

2.23 Contrat de compensation **121**
2.23.1 Description 121
2.23.2 Types de compensation 121
2.23.3 BOOT 122

2.24 Contrat clef en main **123**

2.25 Marchés publics **124**
2.25.1 Description 124
2.25.2 Obligations 125

3.	**CLAUSES CONTRACTUELLES**	**127**
3.1	**Intitulé du contrat**	**130**
3.2	**Parties**	**131**
3.2.1	Identification	131
3.2.2	Rapports entre société mère et filiale	132
3.2.3	Utilisation par l'exportateur de sous-traitants	133
3.2.4	L'exportateur comme sous-traitant	134
3.2.5	Désignation de contacts	135
3.2.6	Dénomination correcte des parties	135
3.3	**Préambule**	**136**
3.4	**Définitions**	**137**
3.5	**Objet**	**138**
3.5.1	Description	138
3.5.2	Inspection	139
3.5.3	Transporteur	140
3.5.4	Spécifications techniques, manuel, notice d'installation, mode d'emploi	140
3.5.5	Travaux préparatoires à la charge du cocontractant	141
3.5.6	Assistance technique, formation	141
3.5.7	Echantillons	141
3.5.8	Demande de modification	142
3.5.9	Stocks	143
3.5.10	Standard	143
3.5.11	Documents à fournir	144
3.6	**Territoire**	**145**
3.7	**Confirmation de commande**	**146**
3.8	**Conditions de livraison**	**147**
3.8.1	Les Incoterms	147
3.8.2	Obligations des parties	148
3.8.3	La modernisation des transports nécessite des conditions spécifiques	148
3.8.4	Choix stratégique d'Incoterms	149
3.8.5	Combiterms	149
3.8.6	Risques et droits de propriété	149
3.8.7	Incoterms et assurance	150
3.8.8	Importance du délai de livraison	150

3.9 Prix **152**
3.9.1 Fixation, évaluation et contrôle des prix 152
3.9.2 Offre 153
3.9.3 Devise 153
3.9.4 Révision des prix et préavis 154
3.9.5 Rabais 155
3.9.6 Différentes types de rémunérations 156

3.10 Paiement **157**
3.10.1 Date de paiement 157
3.10.2 Paiement comptant 158
3.10.3 Lettre de crédit (LC) 158
3.10.4 Lettre de crédit standby 160
3.10.5 Paiement contre documents 160
3.10.6 Crédit octroyé par l'exportateur 161
3.10.7 Réserve de propriété 162
3.10.8 Autre garanties 164
3.10.9 Conditions de crédit 164
3.10.10 Accord de compensation 164
3.10.11 Leasing et BOOT 165
3.10.12 Subventions et aides publiques 165
3.10.13 Violation des conditions de paiement : sanctions 165
3.10.14 Directive européenne sur les retards de paiement 166

3.11 Exclusivité **167**

3.12 Information **169**

3.13 Concurrence et pratiques déloyales **170**
Droits de propriété intellectuelle (DPI)
3.13.1 Différents types de droits 170
3.13.2 Modèle d'utilité 171
3.13.3 Protection 172
3.13.4 Législation protectrice 173
3.13.5 Clauses contre les pratiques déloyales 173
3.13.6 Choix du meilleur type de contrat en cas de risque de contrefaçon 173
3.13.7 Obligation d'utilisation de la marque 174
3.13.8 Garantie contre des poursuites par des tiers (clause de garantie) 174
3.13.9 Droit réciproque d'exploitation des inventions 175
3.13.10 Aide-mémoire : actions contre les violations de DPI 175
3.13.11 DPI et droit de la concurrence 177
3.13.12 Recommandations au lecteur 177

3.14 Confidentialité **179**

3.15 Vérification **182**
3.15.1 Inspection et vérification 182
3.15.2 Tests et certificats 182
3.15.3 Vérification par l'importateur 184
3.15.4 Homologation 184

3.16 Garantie et responsabilité **186**
3.16.1 Droits de garantie et conditions de la réclamation 186
3.16.2 Garantie de livraison 188
3.16.3 Garantie technique 189
3.16.4 Garantie de bon fonctionnement 192
3.16.5 Responsabilité du fait des produits 192
3.16.6 Mesures préventives 193
3.16.7 Limites de responsabilité 194
3.16.8 Responsabilité de l'exportateur suite à ses importations 195
3.16.9 Renonciation au droit de réclamation 196
3.16.10 Garanties et stratégie commerciale 196
3.16.11 Calcul des coûts 196
3.16.12 Transaction compensatoire 197
3.16.13 Les droits et obligations de l'acheteur 197

3.17 Garanties bancaires **199**
3.17.1 Garantie de soumission 199
3.17.2 Garantie de remboursement 200
3.17.3 Garantie de bonne exécution 200
3.17.4 Garantie de retenue de garantie 200
3.17.5 Garantie irrévocable et payable à première demande 200

3.18 Assurance **202**
3.18.1 Couverture 202
3.18.2 Où s'assurer ? 202
3.18.3 Limitations 203
3.18.4 Clause de répartition 204

3.19 Pénalités **205**
3.19.1 Définition 205
3.19.2 Différents pays, différentes règles 206
3.19.3 Détermination du montant 206
3.19.4 Paiement et restrictions 207
3.19.5 Attention à la concurrence 207

3.20 Force majeure **208**
3.20.1 Définition 208
3.20.2 Rédaction de la clause 209
3.20.3 Conséquences 209
3.20.4 Obligation d'informer l'autre partie 210

3.21 Imprévision, clause de sauvegarde **211**

3.22 Loi applicable **212**
3.22.1 Les alternatives 213
3.22.2 La convention de Vienne 215
3.22.3 Règles d'ordre publique 215
3.22.4 Avis juridique (clause de conformité légale) 216
3.22.5 Le choix du droit applicable peut entraîner des coûts supplémentaires 216
3.22.6 Problème de l'évolution des législations 217
3.22.7 Choix du droit applicable et du lieu du règlement des différends 217
3.22.8 Aide-mémoire : résumé de la convention de Vienne 217

3.23 Règlement des différends **220**
3.23.1 Médiation et conciliation 221
3.23.2 Arbitrage 222
3.23.3 Arbitrage spécialisé 223
3.23.4 Expertise technique 223
3.23.5 Juridiction 223
3.23.6 Règles internationales sur la compétence judiciaire 224
3.23.7 Exécution des sentences 225
3.23.8 Choix stratégique - poursuites judiciaires ou arbitrage ? Où ? 225
3.23.9 Mesures conservatoires ou provisoires 226
3.23.10 Combinaison de plusieurs types de règlements des différends 227
3.23.11 Règlement des différends et choix de loi applicable 227
3.23.12 Assignation du lecteur devant une juridiction étrangère. Possibilité de la refuser 227
3.23.13 Assignation par le lecteur devant une juridiction de son pays. Mesures à prendre 228

3.24 Langue **229**
3.24.1 Différentes circonstances, différentes langues 229
3.24.2 L'utilisation de plusieurs langues 230
3.24.3 Importance d'un langage clair 231
3.24.4 Utilisation de traducteurs et d'interprètes 231

3.25 Extinction du contrat **233**
3.25.1 Résiliation et résolution 233
3.25.2 Solution en cas d'absence de clause 234
3.25.3 Résiliation (situation ordinaire) 235
3.25.4 Résiliation anticipée (situations particulières) 236
3.25.5 Résiliation unilatérale 237
3.25.6 Conséquences 237

3.26 Obligation de non-concurrence **239**

3.27 Stipulations finales **240**

3.28 Annulation de commande **240**

3.29 Amendement **241**

3.30 Dérogation **241**

3.31 Clauses nulles (séparabilité) **242**

3.32 Clause du client le plus favorisé **243**

3.33 Ordre de priorité des clauses et documents contractuels **244**

3.34 Droit de premier refus **244**

3.35 Droit de préemption **245**

3.36 Annulation d'accords antérieurs **245**

3.37 Entrée en vigueur **246**

3.38 Cession de contrat à un tiers **247**

3.39 Signature **247**

3.40 Version originale **248**

3.41 Enregistrement, authentification, légalisation **249**

3.42 Questions à se poser en cas de contravention au contrat **250**

4.	**DROIT DE LA CONCURRENCE**	**253**
4.1	**Principes et conditions**	**256**
4.1.1	Libre circulation	256
4.1.2	Interdiction de restrictions de concurrence	256
4.1.3	Sanctions	258
4.1.4	Exemptions	258
4.1.5	Interdiction d'abus de position dominante	259
4.2	**Première condition : Incidence sensible sur le commerce entre Etats membres (règle AISC)**	**260**
4.3	**Seconde condition : Restriction sensible à la concurrence (règle de minimis)**	**262**
4.4	**Exemptions par catégorie**	**264**
4.5	**Exemption par catégorie pour les accords verticaux**	**265**
4.5.1	Accords couverts par l'exemption	265
4.5.2	Accords et restrictions exclus	266
4.6	**Exemptions par catégorie pour les accords horizontaux**	**267**
4.6.1	Règlement et lignes directrices	267
4.6.2	Accords de recherche et développement (R&D)	268
4.6.3	Accords de spécialisation	269
4.7	**Exemption par catégorie pour les contrats de licence**	**270**
4.8	**Exemptions individuelles**	**272**
4.9	**Accords non assujettis aux règles**	**272**
4.9.1	Accords entre sociétés apparentées	272
4.9.2	Contrats d'agence	272
4.9.3	Contrats de sous-traitance	272
4.9.4	Accords de coopération limitée	272
4.10	**Aide-mémoire Questions à considérer avant de rédiger des clauses restrictives dans l'UE/EEE**	**273**
4.11	**Plainte contre les contrevenants aux règles**	**275**

4.12 Droits de propriété intellectuelle (DPI) par rapport aux règles 275

4.13 Liste des règles européennes 276

4.14 Application aussi de règles nationales 276

4.15 Règles nationales sur les interdictions d'exportation 277

5. ANNEXES 279

5.1 Convention de Vienne
(vente internationale)
Etat des ratifications **280**

5.2 Convention de Lugano **281**
(compétence judiciaire et exécution de jugements)
Etat des ratifications

5.3 Convention de New York **282**
(arbitrage et exécution des sentences arbitrales)
Etat des ratifications

5.4 Index (français-anglais-allemand) 285

5.5 Ouvrages de l'auteur 302